Informacja prasowa

**Rozwarstwienie na rynku mieszkaniowym? Standardowe nieruchomości vs ultraluksusowe**

**Z roku na rok rynek mieszkaniowy w Polsce doświadcza dynamicznych zmian, w wyniku czego oferta nieruchomości staje się coraz bardziej zróżnicowana. Można zauważyć pogłębiający się kontrast, jeśli chodzi o standard lokali oraz ich ceny, bo i skrajne bywają oczekiwania, możliwości oraz potrzeby odbiorców. Czy mamy do czynienia z wyraźnym rozwarstwieniem rynku nieruchomości? Czego szuka dziś większość klientów firm deweloperskich? Potrzeby są różne.**

**Od patodeweloperki po apartamenty premium**

Na zróżnicowanie ofert na rynku nieruchomości mają wpływ czynniki takie jak zmiany społeczne i te dotyczące stylu życia, a także zróżnicowanie dochodów oraz napływ zagranicznych inwestorów. Według najnowszego raportu KPMG szczególny wzrost wartości odnotował rynek nieruchomości premium i luksusowych – o 6,7% rok do roku – osiągając poziom 3,5 mld zł. Wynika to przede wszystkim z rosnących wynagrodzeń Polaków, a także wyraźnego zainteresowania inwestorów zagranicznych.

Co jednak mamy na myśli, mówiąc o mieszkaniach typu luxury? Dla nabywców tego segmentu standardowe, komfortowe mieszkanie to za mało. Szukają designersko i precyzyjnie wykończonych (często z wykorzystaniem rzadkich materiałów), dużych apartamentów, do tego położonych w prestiżowych lokalizacjach, z atrakcyjnym widokiem za oknami, licznymi innowacyjnymi udogodnieniami i dostępem do luksusowych usług, jak basen, SPA czy siłownia. Ceny takich nieruchomości mogą sięgać kilku, a nawet kilkunastu milionów zł.

Z drugiej strony na rynku można znaleźć sporo przykładów tanich, niefunkcjonalnych mieszkań o wątpliwym standardzie wykończenia, z niedoróbkami. Powstają z minimalnym poszanowaniem standardów budowlanych i tych dotyczących codziennego komfortu nabywców. Bywa, że zastosowane są wówczas naprawdę absurdalne rozwiązania, stąd na rynku powszechnie funkcjonuje już określenie „patodeweloperka”. Wciąż jednak takie nieruchomości znajdują swoich nabywców – głównie osoby, które marzą o własnym „M”, ale sytuacja finansowa niejako zmusza je do zakupu mieszkania poniżej oczekiwań.

**Nieruchomości na miarę potrzeb**

Mimo różnic w preferencjach nabywców, nadal najczęściej poszukiwanymi nieruchomościami pozostają te „ze środka” oferty. Większość nabywców preferuje funkcjonalne mieszkania o średnim metrażu, w dogodnej lokalizacji i po prostu o dobrym standardzie. Szukają balansu, próbując połączyć dobrą jakość i przystępną cenę. Jednocześnie na pewno można powiedzieć, że wymagania takich nabywców rosną. Oczekują przestronnych, ustawnych lokali z balkonami lub tarasami, dobrze skomunikowanych z różnymi częściami miasta. Cenią praktyczne rozwiązania, takie jak pralnie, rowerownie, miejsca do integracji. Zwracają uwagę na aspekty ekologiczne i starannie zagospodarowaną zieleń – wyjaśnia Bogdan Koczy z łódzkiego oddziału firmy PROFIT Development.

Najwięcej zapytań jest o mieszkania dwupokojowe i trzypokojowe. Szuka ich łącznie 71% potencjalnych nabywców.

Przykładem oferty ukierunkowanej na wymagających, ale jednocześnie preferujących przystępne rozwiązania odbiorców jest inwestycja PROFIT Development na warszawskiej Białołęce. Osiedle Hemara to mieszkania o zróżnicowanych metrażach – od 25 do 102 mkw. Zostało stworzone przede wszystkim z myślą o rodzinach szukających komfortu, spokoju, a jednocześnie bliskości infrastruktury niezbędnej dla wygodnego życia rodziny. Dodatkowe atuty osiedla to starannie zaprojektowana zieleń, plenerowa siłownia, tężnia i plac zabaw.

Drugą taką inwestycją jest Nowe Złotno w Łodzi, które przyciąga modernistyczną architekturą, przemyślanym rozkładem, ciszą i wygodną komunikacją. I tu metraże są zróżnicowane, dostosowane do różnych grup odbiorców – mieszkania mają od 29 do 99 mkw. Zadbano o balkony i tarasy, a do dyspozycji mieszkańców są także duży, zielony dziedziniec oraz zlokalizowane na parterze lokale usługowe – dodaje Bogdan Koczy.

Oferta na rynku nieruchomości zapewne nadal będzie się charakteryzować dużą różnorodnością. Każdy nabywca szuka przede wszystkim lokum dopasowanego do swoich aktualnych preferencji, stylu życia, ale i możliwości finansowych. A te kryteria mogą być naprawdę skrajnie różne. Czy któryś z segmentów zacznie przejawiać cechy nasycenia i środek ciężkości przeniesie się na inny – trudno powiedzieć. Rynek nieruchomości zależy bowiem od wielu różnych czynników. Części z nich przewidzieć się nie da.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Kontakt dla mediów**

Patrycja Ogrodnik

PR Manager

[p.ogrodnik@commplace.com.pl](http://p.ogrodnik@commplace.com.pl)

tel. 692 333 175